



ADRIÁN ID-60094

CONSULTOR COMERCIAL

Teléfono

E-mail

Dirección 28037, Madrid (Madrid)

Perfil

Soy una persona dinámica, inquieta y de actitud positiva y proactiva. En el ámbito laboral, soy responsable, de rápida adaptación al cambio y con una alta motivación para asimilar nuevas tareas y afrontar nuevos retos. Además, poseo buenas habilidades comunicativas y de trabajo en equipo, muy orientado a la consecución de objetivos.

Idiomas

Inglés

- Hablado: Medio
- Escrito: Medio
- Leído: Medio

Consultor Comercial Ricopia Technologies

Febrero 2021
Actualmente

- Certificado en DAC (Document Application Consultant) para desarrollar consultorías acerca de gestión documental.
- Fidelización de clientes mediante acciones de up selling y cross selling.
- Prospección de mercado y generación de nuevos clientes y oportunidades.
- Realización de proyectos digitales flexibles para todo tipo y tamaños de empresas.
- Realización de proyectos audiovisuales.
- Atención y conversión de leads.
- Formación en Ricoh Academy

Responsable Comercial - Área de Negocio (Grupo Santalucía)

Enero 2018
Febrero 2021

- Gestión y comercialización de Leads.
- Definición y ejecución de metodologías y estrategias de venta orientadas a la fidelización de clientes y desarrollo de negocio.
- Coordinación de equipo de ACO (Asesores Comerciales):
 - Detección de necesidades de formación.
 - Fijación de objetivos de venta.
 - Gestión de incidencias con Luxor.
 - Seguimiento de campañas comerciales (vistas, informes, oportunidades, ventas).
 - Gestión de GiH de las comisiones de los asesores.
 - Atención general de la calidad del servicio

Atención al Proveedor

- Gestión de los Buzones ATP y atención telefónica a proveedores: consultas relacionadas con el portal del proveedor, ofertas publicadas con sus productos / servicios y respectivas ventas, confirmación de contratos firmados.
- Formación a los nuevos proveedores sobre cómo utilizar el portal del proveedor.
- Seguimiento y control semanal de la facturación / liquidación con GiH de los pagos a proveedores
- Control del tracking y recepción de los productos con envío.
- Canjeo de códigos de pedidos (Magento).

Trayectoria

Consultor Comercial Ricopia Technologies	Febrero 2021 Actualmente
Responsable Comercial Temppo - Grupo Santalucía	Febrero 2018 Febrero 2021
Monitor de Natación	Junio 2015 Enero 2018

Habilidades

Gestión comercial	● ● ● ● ●
Estrategia y operaciones de venta	● ● ● ● ●
Comercialización de Leads	● ● ● ● ●
Seguimiento y análisis de campañas	● ● ● ● ●
Paquete Office	● ● ● ● ●
SalesForce	● ● ● ● ●
Magento	● ● ● ● ●
MailChimp	● ● ● ● ●
Zoho	● ● ● ● ●
Luxor	● ● ● ● ●
Atención al Cliente	● ● ● ● ●
Atención al Proveedor	● ● ● ● ●
Interfase	● ● ● ● ●
Gestión de incidencias	● ● ● ● ●
Elaboración de informes	● ● ● ● ●
Servicio Post Venta	● ● ● ● ●

**Permiso B de conducción.
Vehículo propio.**

Atención al Cliente

- Gestión de los Buzones de ATC y atención telefónica para informar acerca de los productos, servicios, eventos y campañas de la compañía.
- Asesoría telefónica durante todo el proceso de venta del cliente.
- Gestión de incidencias relacionadas con la post venta (cambios, devoluciones).
- Tramitación y registro de reclamaciones y quejas de clientes (SalesForce)
- Gestión de altas, bajas y modificaciones en las cuentas de clientes (SalesForce, Magento y MailChimp).
- Realización de encuestas de calidad.
- Creación y actualización de los manuales y protocolos del departamento.
- Actualización semanal de los ficheros del Interfase y de las carpetas de facturación de la compañía.

Formación Académica

Grado Superior en Animación de Actividades Físicas y Deportivas <i>TAFAD. COLEGIO SALESIANOS MADRID. ESPAÑA</i>	2016 - 2018
Titulo de Bachillerato (Especialidad Ciencias Sociales) <i>IES CARLOS II MADRID. ESPAÑA</i>	2014 - 2016

Formación Complementaria

- Curso de Negociación Exitosa Estrategias y habilidades esenciales - Coursera.
- Curso de Negociación con Éxito. Practicalia - Ricopia Technologies.
- Cursos Ricoh Ilearn. Basados en dispositivos de impresión y gestión Documental. Docuware.
- SalesForce y Magento Temppo - Santalucía.
- Estrategia y Metodologías de Venta. Temppo - Santalucía.
- Curso de Microsoft. (Access - Excel - Word - PowerPoint) Academia San José (Madrid)